

We need you !

Inside Sales Representative



Donnez à tous les professionnels du monde entier l'avantage dont ils ont besoin pour se démarquer.

Nous construisons ensemble leur visibilité en ligne et assurons leur succès.

Notre technologie de vente permet à des milliers de professionnels de renforcer la visibilité de leur marque en ligne et d'accroître leur portefeuille de clients.

Welink offre une visibilité unique et fournit des contacts de qualité pour chaque entreprise.

Welink est une entreprise tech française, fournissant des solutions uniques aux petites entreprises pour booster leur activité grâce au lead management et au marketing digital.

Depuis 2018, **Welink** a mis en place de multiples plateformes de mise en relation spécialisées par secteur d'activité et une suite de solutions de suivi des affaires. Initialement implantée en France, la salestech est désormais présente dans 8 pays et propose des solutions pour connecter chaque professionnel spécialisé avec ses clients et gérer son développement.

- <https://www.welinkagencies.fr/>
- <https://www.welinklegal.fr/>
- <https://www.welinkbuilders.fr/>
- <https://www.welinkaccountants.fr/>
- <https://www.welinkarchitects.fr/>

Deux nouvelles plateformes sont actuellement en développement et les lancements sur trois nouveaux pays prévus pour l'année 2021.

Et c'est là que vous rentrez en scène car pour conquérir le monde nous avons besoin de nous entourer des meilleurs !

Descriptif du poste :

Pour partir à la conquête de l'Europe, nous sommes à la recherche de profils commerciaux. La magie opérera si vous avez un super sens du contact et une grande aisance téléphonique. Dans le cadre de la croissance et du développement de nos activités commerciales, vous aurez la charge de démarcher des professionnels afin de les convaincre de rejoindre nos plateformes.

À l'aide du CRM Salesforce et accompagné d'une équipe commerciale pour vous aider, vous aurez pour objectif d'obtenir de nouveaux partenariats.

Au programme : convaincre vos interlocuteurs que nous avons la solution idéale pour leurs enjeux quotidiens. Vous conseillez, vous formez, vous garantissez à tout moment la meilleure expérience utilisateur possible.

Votre objectif est clair, dès que vous décrochez votre téléphone : clôturer la vente. À vous de jouer !

Top 4 de vos missions principales :

- 1 Manager le cycle de vente au téléphone de A-Z jusqu'au closing
- 2 Pré-qualifier et démarcher des prospects au téléphone
- 3 Mettre à jour et développer notre base de données client.
- 4 Étudier le marché pour détecter de nouvelles cibles potentielles

Pourquoi nous rejoindre ?

Dans notre startup qui grandit à la vitesse de l'éclair, vous serez stimulé(e) et challengé(e) au quotidien. Plus qu'un simple job, c'est une vraie mission qui s'offre à vous aujourd'hui, tournée vers l'ambition, le dépassement et l'audace.

Si vous avez les épaules pour relever le défi, vous pourrez profiter vous aussi de belles contreparties :

- Avoir un boulot qui a du sens et pouvoir évoluer rapidement,
- Travailler avec une team soudée, conviviale et cosmopolite,
- Être formé(e) et suivi(e) tout au long de votre mission,
- Participer à nos events,
- Profiter d'un salaire fixe et d'un variable illimité.

C'est l'opportunité...

- D'avoir un rôle majeur dans la croissance d'une entreprise ambitieuse
- De rejoindre une team toujours de bonne humeur à l'assaut d'un marché mondial
- D'être entouré de A-Players
- L'assurance d'être poussé à progresser
- Une entreprise en pleine croissance, synonyme d'opportunités d'évolution!

Profil recherché

C'est pour vous si :

Vous avez un fort intérêt pour les nouvelles technologies. Vous recherchez une start-up dynamique, à taille humaine qui vous offrira la possibilité d'évoluer rapidement sur un marché en plein essor. Nous attendons un(e) candidat(e) de formation commerciale, avec une première expérience dans la vente.

- Vous êtes à l'aise au téléphone
- Vous êtes vif(ve) d'esprit, motivé(e), autonome et surtout persévérant(e)
- Vous avez pour ambition d'évoluer en termes de salaire et de poste à court terme
- Vous souhaitez travailler dans un environnement Multi-culturel

Language :

Vous parlez français !
L'anglais est un plus

Mais ce n'est peut-être pas pour vous :

Vous l'aurez compris, nous ne voulons pas des personnes qui cherchent juste un "job". Nous sommes inspirés par une culture de performance et d'ambition.

Nous voulons produire ce que très peu d'entreprises ont le courage de faire, nous voulons créer de l'exceptionnel et impacter.

Pour cette raison, certains s'imaginent qu'ils vont travailler dans un environnement facile et sans aucune pression. Alors que nous avons une culture très orientée Startup où tout va vite, et où il y a beaucoup de changements. Où on ne vous dit pas tout le temps exactement quoi faire ni comment le faire.

On se dit les choses, mêmes inconfortables, on préfère la croissance au confort de l'égo. Nous sommes conscients que ce n'est pas pour tout le monde.

Si tout ça raisonne avec vous, alors on va adorer bosser ensemble !

Lien vers notre page entreprise LinkedIn : <https://bit.ly/2ONOBGZ>

Déroulement du process de recrutement :

- Un rapide questionnaire de 4 ou 5 minutes.
- Pour postuler : envoyez votre candidature à welink.apply@we-link.com ou remplissez le formulaire sur le flashcode ci-dessous.
- Un entretien HR de 15 min par visio ou téléphone pour davantage comprendre vos aspirations et vérifier l'alignement avec nos valeurs et notre culture.
- Un test en ligne d'environ 15 minutes.
- Un entretien de 30 min avec votre futur manager pour s'aligner sur ce qui serait attendu de vous et évaluer vos compétences spécifiques.

Welcome on board !

